

Der Mittelstands-Coach

Industrial Application Software hat auch kleinere Unternehmen im Blick

➔ Mit Beratungsleistungen rund um SAP R/3 fing alles an. Dann entwickelte die Industrial Application Software GmbH, kurz IAS genannt, eine eigene ERP-Lösung für den Mittelstand, die heute bei zahlreichen Branchenführern im Einsatz ist. Doch IAS nahm auch von Anfang an die Belange kleinerer Unternehmen wichtig und tat sich hierfür mit Sun und DNS zusammen.

Die Industrial Application Software GmbH ist ein international agierendes Systemhaus, das sich auf eine langjährige Unternehmensberatungserfahrung im SAP-Umfeld stützen kann. Seit 1989 betreut das Unternehmen so namhafte Großkunden wie Lindt & Sprüngli, Atlas Copco, Mannheim Böhringer oder Scotch 3M in Sachen SAP. Doch damit nicht genug. Schrittweise realisierte IAS eine technologisch führende Standard-Software im ERP-Umfeld: CANIAS, ein System, das schon bald eine Vorreiterrolle am Markt einnehmen sollte.

IAS war mit der Entwicklung dieser Lösung einer der weltweit ersten Anbieter, deren Standard-Software auch auf Windows basierte und vor allem hinsichtlich Datenbank und Betriebssystem plattformunabhängig war. Zudem gehörte IAS zu den Vorreitern beim Einsatz der J2EE-Entwicklungsplattform von Sun, durch die CANIAS völlig weborientiert programmiert

werden konnte. Möglich wurde dies durch die 1987 mit Sun eingegangene Developer-Partnerschaft. Natürlich kamen IAS bei der Entwicklung von CANIAS auch die Erfahrungen aus der SAP-Beratung zugute. Man entwickelte zunächst die Funktionen rund um Warenwirtschaft, Produktionsplanung und Finanzwesen und formte sie dann zu einer integrierten ERP-Lösung.

FÜR JEDE BRANCHE PASSEND

Inzwischen setzen 3.500 User die IAS-Software-Lösungen in über 90 Installationen ein. Dabei wurden sowohl Projekte mit bis zu 300 Usern realisiert – etwa bei Kunden wie Siemens, Rhodis, L'ORÉAL oder Umdasch – als auch viele typische Mittelstandsprojekte mit zehn bis 50 Anwendern: Die größte Stärke von CANIAS ist die schnelle Anpassbarkeit an spezifische Branchenanforderungen. So gibt es heute diverse Lösungen: Das Spektrum reicht vom Apparatebau über die Elektronikfertigung, den Fahrzeugbau und die Fleischverarbeitung bis hin zu Telekommunikation und Umwelttechnik.

Seit Anfang 2001 wird die ERP-Lösung auch im Application Providing angeboten. Dank der guten Performance ist es IAS sogar möglich, das System 20 Usern der Universität Puerto Rico bereitzustellen. Bei L'ORÉAL in der Türkei vertraut man ebenfalls mit mehreren 100 Usern auf die IAS-Lösung für die gesamte Abwicklung im Zweigstellennetz der Türkei. Insbesondere der Durchsatz von mehreren 1.000 Aufträgen pro Tag zeigt die Leistungsfähigkeit der Komplettlösung. Auch der Firmenverbund ElectronicNetwork, Limburg, hat

sich 2002 für die Einführung von IAS-Software entschieden. Die Anforderungen: Abkopplung von Vorgängersystemen wie SAP und Welle-reuther und Integration aller Unternehmensstandorte sowie Einführung einer MES/ERP-Integration. Die Platinenbestücker haben traditionell sehr hohe Anforderungen an die Lieferanten von ERP-Lösungen. Wenn nun auch noch die Bedingung hinzukommt, die Lösung für sieben Werke mit 900 Mitarbeitern in ganz Deutschland von einem zentralen Rechenzentrum aus zu betreiben, dann braucht es nicht nur Funktionalität, sondern auch echtes Projektentwicklungs-Know-how.

APRC-INITIATIVE STAR BUSINESS

Um den Mittelstand bemühen sich momentan viele ERP-Anbieter. Häufig richten sich die Angebote aber erst an Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Dabei vergessen viele Anbieter, dass 98 Prozent aller Unternehmen in Deutschland unter dieser Grenze liegen. Hier setzen die Partner Sun und DNS mit ihrer APRC-Mittelstandsoffensive „Star Business“ an, die gekennzeichnet ist durch neue, mittelstandsfreundliche Rahmenbedingungen. Angeboten wird eine Mittelstandslösung für Enterprise Resource Planning. Sie umfasst: Sun LX50 Linux-Server, Backup-System, USV, Servicemonitor, das vorinstallierte Betriebssystem Sun Linux 5.0, die Datenbanklizenz für MySQL sowie CANIAS als ERP-Komplettlösung. Damit die Software auch einen hohen Nutzen für die Anwender entfalten kann, sind Beratung, Systemanpassung und Anwendertraining im Angebot enthalten. Das Besondere: Für den Service der Komplettlösung nach der

CANIAS-ROADSHOWS

Für die Zielgruppen Unternehmer, Geschäftsführer und Betriebsleiter in mittelständischen Fertigungsunternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern bieten Sun und IAS ab April vierstündige Workshops an. Hier werden die vier großen Bereiche Einkauf, Fertigung, Vertrieb, Management (Finanzen) sowie angrenzende Themen wie Kontakt- und Dokumentenmanagement vorgestellt. Dabei liegt der Fokus der Präsentation auf Einsparpotenzialen und Möglichkeiten der Durchlaufoptimierung durch den Einsatz einer kleinen integrierten Software-Lösung.

Die ersten Termine:

2. April 2003 bei Sun in München
8. April 2003 bei Sun in Stuttgart
Anmeldung unter www.sun.de/ias-roadshow

Inbetriebnahme unterzeichnet der Kunde nur einen Wartungsvertrag, mit dem ihm eine zentrale Service-Hotline für den gesamten Installationsumfang zur Verfügung steht. Das ist nach der Erfahrung von IAS ein ganz zentraler Wunsch des kleineren Mittelstands.

SONDERAKTION FÜR KLEINE UNTERNEHMEN

Die ersten drei System-Bundles werden im Rahmen der Mittelstandsinitiative in einer Sonderaktion zunächst befristet bis Ende März dieses Jahres angeboten. Kleine Unternehmen, die Interesse an den zunächst 500 zur Verfügung stehenden Lizenzen haben, können sich unter sunresponse@iascon.de formlos bewerben. Das Angebot ist finanziell äußerst interessant: Ein Paket etwa für 20 gleichzeitige User kostet im Rahmen dieser Aktion inklusive Hard- und Software sowie 30 Tagen Vor-Ort-Betreuung 37.999 € statt 85.000 €. □

ias Industrial Application Software

Weitere Informationen

Industrial Application Software GmbH

Gregor Goller
VP Marketing & Partner Network
Tel. (07 21) 9 64 16-11
E-Mail Sunresponse@IASCON.de
www.iascon.de
www.sun.de/Mittelstand/Loesungen/Partnerloesungen/industrial/industrial_canias.html

ias

CeBIT

HANNOVER
12. – 19. 3. 2003

Halle 1, Stand 8a1/8a2